

Ⅱ. MIE 学生ベンチャーサミット開催記録

Ⅱ-1 MIE 学生ベンチャーサミットプログラム

Ⅱ-2 開会の挨拶

Ⅱ-3 基調講演 「スポーツ・観光・イベントから学生ベンチャーへ」

有限会社S-Produce. 代表取締役CEO 下宮勇生 氏

Ⅱ-4 三重県内の高校生・大学生によるビジネスプラン発表&交流会

Ⅱ-5 全体講評

Ⅱ-6 閉会の挨拶

II-1 MIE 学生ベンチャーサミットプログラム

MIE学生ベンチャーサミット

「スポーツ・観光・イベントから学生ベンチャーへ」

～学生時代をムダにしない過ごし方を教えます～

鈴鹿大学ビジネス・イノベーション研究センター 設立2周年記念

Illustration: 三宅聖紀



平成30年2月17日(土) 13:30～16:10(開場 13:00)

会場:鈴鹿大学 国際文化ホール&図書館

参加無料(定員:200名 ※先着順)

主催

鈴鹿大学・三重県・日本政策金融公庫

～創業に興味のある学生・起業家のみなさま ふるってご参加ください～

Program

- 13:30 開会挨拶・話題提供 鈴鹿大学学長 市野聖治
- 13:40 基調講演 「スポーツ・観光・イベントから学生ベンチャーへ」
有限会社S-Produce 代表取締役CEO 下宮勇生
- 14:25 休憩
- 14:35 三重県内の高校生・大学生によるビジネスプラン・取組事例発表&交流会
【発表予定者・テーマ】
- ①鈴鹿大学 選抜チーム
 - ②三重大学 TGJ(津学生情報室) 「学生による津の情報誌『Loupe』」
 - ③皇學館大学 ビジネス研究会 「大学資源を活かしたインハウッドツーリズム」
 - ④鈴鹿高校 バンズ 「Expand Zone」(障がい者スポーツの動画配信サービス)
 - ⑤松阪商業高校 松阪商業SBP 「松阪商業高校生が作ったセレクトギフト」
- 15:55 全体講評 日本政策金融公庫津支店 支店長 田宮良則
- 16:05 閉会挨拶 三重県知事 鈴木英敏 (16:10 終了予定)

起業や民間事業体のイノベーションが三重県経済の活性化につながるというコンセプトのもと、地元三重県の高校生・大学生によるビジネスプランの発表会を行います。

基調講演には、有限会社S-Produce代表取締役CEOの下宮勇生氏をお招きし、野球を志した学生時代に町おこし・起業家を志すようになったご経験をお聞きます。

【申込先・問い合わせ・アクセス】

- (1) 氏名 (2) 住所 (3) 電話番号
(4) Fax番号又はE-mailアドレスを記入のうえ、電話、FAX又は電子メールで以下までお申し込みください。

申込期限：平成30年2月15日(木)

鈴鹿大学総務課

TEL (059) 372-2121

FAX (059) 372-2827

Email hojin@kyoeigakuen.net

【ACCESS】



【臨時バスのご案内】

千里駅西発(別所薬局さま前バス停より出発)
スクールバス 千里駅西発

【千里駅前】

12:40発 12:55発

13:10発 13:35発

【鈴鹿大学発】

16:20発 16:40発



Ⅱ-2 開会の挨拶

司会：三宅亜紀（鈴鹿大学国際人間科学部 3年）



今日は、鈴鹿大学ビジネス・イノベーション研究センター設立2周年記念「MIE学生ベンチャーサミット スポーツ・観光・イベントから学生ベンチャーへ」にご来場いただき、ありがとうございます。このサミットは、鈴鹿大学、三重県、日本政策金融公庫の主催により開催いたします。若者による起業やイノベーションが三重県経済の活性化につながるとのコンセプトのもと、地元三重県内の高校生・大学生の発案によるビジネスプランの発表会を行います。はじめに、鈴鹿大学学長・市野聖治より開会のごあいさつと話題提供をいたします。

開会の挨拶 市野聖治（鈴鹿大学学長）



三重県、日本政策金融公庫様とともに、「MIE学生ベンチャーサミット」をこのように盛大に開催できることを大変うれしく思います。

今、大学は地域に貢献することが求められています。どのように地域に貢献するかですが、大学が研究成果を地域社会に伝えることもその一つです。加えて、地域社会が持続的に発展していくために、地域に雇用を生み出す新たな知見、知識といったものを創り出していくことが大学に求められる地域貢献であると考えています。私どもの大学では、そうした意味から日々努力を続けています。

社会の変化の激しさが、数字にはっきりと表れています。日本政府においても、安倍総理が議長のもと、人生百年時代構想が議論されています。イギリスのビジネススクールの教授であるリンダ・グラットンが、『ライフ・シフト』という本を書いています。この本によれば、2007年に生まれた子どもは、半数以上が107歳以上まで生きるとされています。先進7か国の子ども達は、100歳以上生きるというデータが10年前に出されました。中でも日本はトップです。そうなると、60歳や65歳で定年になるのでは社会は機能しなくなってしまう。80歳まで働かないと、社会は持続的に発展していかなくなります。80歳まで働くとなると、大学を卒業してから約60年働き続けることになる訳です。終身雇用、年功序列などの制度も成り立たなくなります。人生を終えるまでの間に、3回4回と仕事を変えてレベルアップしていく時代になってきています。

社会の様子は全く変わっていきます。対応するために大学院で勉強して、新たな知見を得る。二つの仕事を同時にする。現在の日本社会では、兼業を禁止する規定があったりしますが、二つの仕事をもつことが特別ではない社会へと大きく変わろうとしています。リンダ・グラットンは「マルチ・システム」と言っています。すべての企業ではありませんが、就業規則を変えて、異なる業種の企業での経験や交流を通して知見を増やして、本業へのフィードバックを求めることを打ち出している企業もあります。このとき最も重要となる能力は、

変身です。違う環境で挑戦する能力と勇気をもって、ステップアップしていくことです。

このグラフは日本・米国・中国のGDP比較です。この20年間、日本の上昇は緩やかです。先端を行っているアメリカは上昇しつづけています。我々が援助してきた中国は、日本を抜いていきます。日本も頑張ってきましたが、今までのままでは置いていかれます。

私の専門はスポーツビジネス、スポーツ経営学です。スポーツ庁ができて、データがすぐに出てくるようになりました。ここ10年くらいの間に、アメリカのスポーツに関するGDPは2.3倍、イギリスは1.5倍の一方、日本は0.8倍と、この10年間でスポーツをする人が20%減ったということになります。観るスポーツだけですが、アメリカメジャーリーグと赤の日本のNPBの観客数を比較すると、アメリカは右肩あがりが増えていのにに対し、日本は横這いです。イギリスのプロサッカーと日本のJリーグの比較でも、同じように右肩あがりと横這いです。なぜこのよう差が出るのでしょうか。スポーツを楽しんでいる人はたくさんいるのですが、社会を変えていくビジネスとしての視点が生かされていないということではないでしょうか。

平均寿命と健康寿命のデータをみると。平均寿命男性80歳、女性86歳と、日本は長寿の最先端を走っています。健康寿命というのは、他の人の助けを借りないで自分一人で暮らすを楽しむことができる期間のことです。約10年間、他の人のお世話にならなければなりません。寿命が延びると、平均寿命と健康寿命の差がひらいていきます。社会保障に関して、日本は赤字が増えています。平均寿命と健康寿命の差を縮めることが大切です。

目の前に、やらなければならないことがたくさんあります。そうしたことを解決するために、高校生・大学生といった若い世代が知恵を出して新たなビジネスを興し、持続的で活力ある豊かな社会をつくってほしいと思っています。

事例をひとつ出しましたが、こうした議論を重ね深める中で未来が見えてくることに期待しています。参加されたみなさんにとって有意義な時間となることを祈念して、開会のあいさつといたします。



II-3 基調講演 「スポーツ・観光・イベントから学生ベンチャーへ」

有限会社S-Produce. 代表取締役CEO 下宮勇生 氏



下宮勇生氏プロフィール

広島県福山市鞆町出身。中学、高校の6年間新聞配達をするかたわら、野球部に所属。教員になって高校野球の監督を目指して、広島修道大学に進学。在学中、広島県尾道市瀬戸田町の地域おこしイベントに協力され、「地域振興には“継続”が必要だ」と感じられ、継続に不可欠な収益をあげるビジネス展開に向け、大学3年の時に起業した。

現在は広島県、島根県を中心に、企業や地域向けに様々なマーケティング企画、商品企画などを売り込むビジネスを展開し、企業の新人研修や大学での起業に関する講義などを行っている。2018年1月、経済産業省主催のアントレプレナー・ジャパン・キャンペーンで、創業機運醸成賞を受賞。地域において創業への関心を高める継続的な取り組みを表彰するもので、全国受賞24事業の一つとして選ばれた。

「わかる」と「できる」の違い

司会の方からご紹介いただいたので、今さら自己紹介する必要はあまりないのですが、覚えておいてほしいことが二点あります。まずは、名前です。下宮（しもみや）というのは、広島県でも珍しい苗字で、最初に下宮ですと自己紹介したのに、質問の頃になると、宮下さんと呼ばれたりします。したみやでも、にのみやでもなく、しもみやです。

二つ目ですが、資料にもありますが、私の好物です。高校生や大学生のみなさんが、社会に出て、ふと僕のことを思い出してちょっと相談してみたいと思ったときは、好物関係で僕のところに来てください。7年前に高校のセミナーに行ったら、卒業を機に本当に連絡があって、「おいしいカレー屋さんがあるので、話を聞いてくれませんか」と言ってきた子がいま

した。実績ありなので、本当に使っていただければと思います。

今日は「なにもの?」「きぎょうする」「きぎょうにひつようなコト」「さいごに」の4つについて話したいと思います。いろいろな関係であえて「ひらがな」にしています。

「わかる」と「できる」は違います。わかったからといって、できる訳ではありません。せっかくの土曜日、春休みに、こうした事業に参加してもらいました。こうしたらいいなあと思ったら、是非やってください。それを、まず考えてほしいと思います。

では、実際にやってみましょう。席が隣や前後になった人と二人組をつくってください。このペアでじゃんけんをします。ここからが重要です。負ける方を決めてください。負ける方の方は、じゃんけんを負けてください。後出しOKです。リズムは僕が取ります。じゃんけんポン、ワンテンポ遅れてポン。5回連続で負けてください。ではいきますよ。じゃんけんポンポン。5回連続で負けることができた方、手を挙げて。結構いらっしゃいますね。わかったらすぐできちゃうタイプですね。素晴らしい。今度はさっき勝つ側だった人が負ける側になってください。5回連続でやります。難しいでしょ。

負けるルールがあることがわかっている、簡単にはできない。今日聞いて、わかったと思っても、すぐにはできません。失敗を続けながら、やり続けることを忘れないでください。

「共に汗かくプロデュース屋」とは?

では本題に入っていきたいと思います。私がなにものか、というところから話したいと思います。これは、私の名刺の表裏です。裏を見ていただくと、「共に汗かくプロデュース屋」と書いています。まちを元気にしたいと思っているお客さんが多いので、地域の企業さんとか、地域のNPOであったり、商工会であったり、行政であったりのお手伝いをしているのがうちの会社です。ともに一緒に汗をかきながらやっています。上から目線の専門家のように「こうしたらいいよ」というのではなく、「こうしよう」と一緒にモノをつくったり、観光ルートを考えたり、売りに行ったりしています。

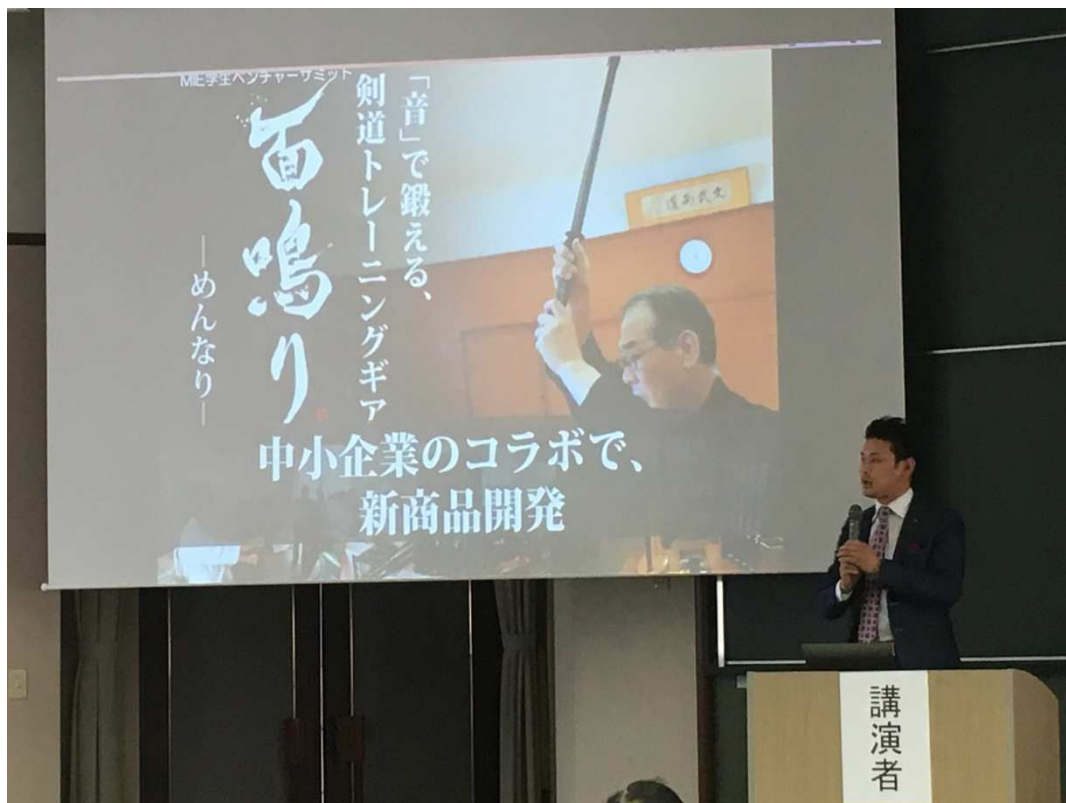
具体的にどんなことをやっているかという、「稼げる農業で地域を盛り上げるアグリビジネス」などがあります。なんとか儲ける農業にできないかとか、新しい就農者を増やしたいとか、どこの地域でも考えますよね。そうした悩みを解決するために、これは一つの事例ですが、少しでも高価に見せる農業ビジネスができないかということで、北広島町でやらせていただいているのが「ワイングラスで味わうお寺グランピングレストラン」です。

たくさんある大根とかカボチャとかお米とか。どこの田舎に行ってもあるもので、おいしいもの、おいしい空気、おいしい水、自然豊かな野菜。これを普通に売ったのでは、高く売れないところが悩みとなります。高く、しかも楽しんでもらうにはどうするかです。「グランピング」って聞いたことがありますか。定義は資料にあるので読んでください。豪華に見えるレストランということでお寺を借りまして、都会から有名どころのシェフを呼んできて、その方がダサイ野菜を恰好よくする魔法を使って料理をつくる。ワイングラスを片手にお野菜を楽しむ。そこに農家の方もやってきて、この野菜をどうやってつくっているのかを話してもらおう。というような企画をさせていただいた。これが一つ目のグランピングのレストランです。

コトだけではなく、モノづくりもさせていただいています。剣道のトレーニングギア、素振りをするための「面鳴り（めんなり）」という道具です。野球部の方は知っていると思いますが、野球にはうまく素振りをする音が出る素振り用のトレーニングギアが既にあります。ゴルフにもあります。しかし、剣道にはありませんでした。剣道協会で悩みとなってことに、単調でワビサビの厳しい剣道の練習に少年剣士達がついてこなくなると、ゲームなどにとられてしまっているということがあります。そこで、単調な練習でも、子ども達が楽しく続けられるトレーニングギアをつくらうということになりました。うまく振ると音が鳴るといふ楽しさ、リズムがとれる楽しさを付加したトレーニングギアを開発しようということで、広島の中企業のメンバーとコラボして商品開発を行い、現在販売しています。カッコいいとか、思いとかは、基本的なものです。野球で言えば、バットのようなものです。一本、1万5千円。剣道にはこうしたものがなかったので、結構売れています。楽しいもの、面白いものは商品として選ばれます。

商品開発に使えるものとして、クラウドファンディング（Crowd=群衆 Funding=資金調達）があります。面白ければ、ネット上で不特定多数の人からお金が集まる仕組みです。今回これを活用させていただいて、資金調達をして商品開発をさせていただきました。

「面鳴り」がなぜ売れているかですが、広報、パブリシティがうまくいっています。メディアに取り上げてもらいました。NHKであったり、「ワールドビジネスサテライト」であったり、いろんなところに商品を取り上げていただいて、さらに「ひろしまグッドデザイン賞」を受賞するなど、認知度を上げていったということが大きいと思います。



高校生の起業家精神の育成

高校生の起業家精神の育成を自分の使命と考えています。7年くらい前から広島県の教育委員会さんと一緒に活動させていただいてきました。最近では島根県、鳥取県などとも、あと飛んで長野県とも一緒にやらせていただいています。高校生がアイデアを考えて、地域の企業と商品開発をするという仕組みに、コーディネーターとして加わっています。

広島県の実際の事例を三つ紹介したいと思います。一つ目は、味噌です。広島県には、府中味噌という味噌があります、その味噌を使って高校生が商品開発を行いました。みなさんに参考にしていただきたいのは、中身を提案したのではないことです。若者が食品開発をすると、何々と何々を組み合わせた何とか味噌といったものを考えますが、これを考えた高校生は、中身ではなく容器を考えました。着想が面白いですね。若者はなぜ味噌を使わないのか、というところから議論を始めています。味噌は容器に入っていますが、お玉杓子ですくって、溶いて使う。キッチンでやっているお母さんの姿を見て、面倒くさそうだ、一人暮らしであんな面倒はイヤだと。簡単に使える味噌だったら、若者にも使ってもらえるのではないか。形状はどのようなものがよいか。マヨネーズボトルのような形状であれば使いやすいただろうということになりました。チューブでびゅーっと味噌が出てくる。さらにもろみのように何も調理しなくてもキュウリなどにつけて食べることができるといった食べ方。それが、高校生の味噌の開発です。使い方にフォーカスする商品です。

次は、田舎の方の農業高校の例です。休耕田や耕作放棄地をなんとかしようということで、始めました。そこに別の植物を植えても、イノシシやシカにやられてしまいます。何かを植えても、値段が高くないので、だれもしない。高く売れるものを、使っていない土地でやればみんなやり出すのではないかとの発想から生まれました。ナマズの養殖に取り組みました。なぜナマズなのか。京都では、ナマズは高級料理として出されている食材だそうです。高級食材としてナマズを養殖して、京都や首都圏に卸していこうと考えました。ナマズの養殖を農業高校が始めて、そのノウハウを地域に広げていきました。広島では野球のカープが有名ですが、カープ球場にもナマズ関連の商品が出されています。

他にも、高校や教育委員会との連携があります。僕自身、いろんな地域で商品開発をしたり、地元の方々とワークショップをしたりしています。自分が大学生の時に起業したという背景もあって、県内の高校生と関わる機会が多くあります。それで、高校生との商品開発の取り組みをさせていただいています。

三つ目ですが、経済産業省の創業機運醸成賞に選ばれました。その発端となったのが、「カッテデミー賞」というフリーペーパーです。本日の発表の中にも、フリーペーパーをつくったグループが入っているとのこと。なんで「カッテデミー賞」なのかということですが、地域の頑張っている人、面白い人を、高校生の視点で独断で勝手に評価して表彰する。フリーペーパーに載せて、図書館などのいろんな公共的な場所に置いてもらう。また普通は駅にはおけないところ高校生ということで駅にも置いてもらって、知ってもらおうという取り組みです。本当に勝手に表彰しています。ユーチューブでしゃべっている人や番組を一生懸命つ

くっているおじさんなどを、高校生ならではの視点でとりあげて表彰するフリーペーパーです。
若者と関わってきて気づいたこと

50校以上の高校と関わって、見えてきたことがあります。はっきりしていることですが、学校はあくまでも教育の場です。高校生が地域に出ていくとなると、地域の方は、若者なので面白いビジネスをとハードルを高く掲げます。地域を変えてくれるかもしれないと、過剰な期待をします。地域を変えていく今後を担う若者かもしれません。しかし、学生の間にかを変えらるなんて、期待のし過ぎです。なぜなら、学校は教育の場だからです。

もしかしたら、若者は面白いアイデアを出すかもしれません。でも、面白いビジネスまでは難しいでしょう。ビジネスにするのは、大人達の仕事です。もしくは、彼らが社会人になってからです。そうした視点で関わってほしいと思います。

次に、大人の固い経験。固いというのはいい意味でも悪い意味でも固い経験です。凝り固まった固い概念もありますし、しっかりと安定した深い経験も含めてです。この固い経験と若者の無垢な視点とが組み合わせられる。高校生などの若い世代が地域で活動し、議論をしていくというのが、面白い場面になると思います。

その次が成果です。どういう成果があるか。もちろん教育的な成果もあるでしょうが、将来の地域志向のプレイヤーを育てることができることは、大きなことだと思います。なぜ地域志向のプレイヤーができるかという、今まであまり地域のことを考えることがなかった高校生・大学生が、普通の生活をしていたら気づかなかったであろう地域の資源や地域の問題点を、課外活動の中で発見することができる。よいところが見えて地域を好きになったり、問題点が見えて嫌いになったりする。

そういうものが見えてくると、いつか県内に戻ってくるかもしれないし、県外に出て別の仕事をしながら地域に関わってくれる人になる。そんな風に見てもらえたらと思います。

実際に僕が関わっていた高校生の中に、大学に進学して旅行代理店に就職し、その中で地元の地域に人を引っ張っていきたくて観光で頑張っている人がいます。そんな風に地域志向の学生が育っていくので、是非、そのあたりを考えてもらいたいと思っています。



「起業する」とは

ここからが起業についてです。僕は就職せずに起業をしました。まず、僕は高校時代野球部で、大学時代は、冬はスノーボード、サークルはソフトボール部で活動をしていました。起業のきっかけは、大学3年生まで普通の大学生でした。ところが、ある勘違いからビジネ

スの世界に入っていました。広島修道大学で起業家精神養成講座を受講しました。起業がしたいとか、ビジネスがしたいとかではなくて、先輩からテストがなくて単位がとりやすいと聞いて受講しました。ところが、この起業家精神養成講座というのは、ビジネスプランの発表が最後の成果だったのです。そこのところを理解せず、受講してしまいました。覚えることは苦手だけど、考えることは得意でした。考えてプランを発表するというのは、性に合っていたと思います。こうしたきっかけから、ビジネスや起業に興味をもつようになりました。

もう一つ、勘違いがありました。「賞金」と「助成金」の区別がついていませんでした。ある日の地方紙欄に、「しまなみプロデュース事業」とうのか載っていました。尾道から今治までの島々を橋でつないだ「しまなみ海道」というのがあります。この沿線を盛り上げて地域活性化をする企画を募集しているという告知の記事でした。面白いプランには、20万円の助成金が出ると書かれていました。20万円の賞金がもらえるものと勘違いしました。面白いアイデアを出したら20万円もらえて、20万円あれば、1週間くらいはみんなで飲んでカラオケに行けると思いました。5人くらいを誘って、この「しまなみプロデュース事業」にチャレンジしました。

チャレンジしてみたら、意外と大人たちの票を取ってしまいました。ここと同じくらいの広さの会場でプレゼンテーションをしました。参加者は大人達ばかりで、自分達が見事に賞を取ってしまいました。受賞した時も、わかりませんでした。これで飲めるぞと思ったのですが、なぜか別室に呼ばれて、半年後に領収書を提出してくださいと説明されました。助成金ってそういうものなんだ、と初めて知りました。このように当初は不純な動機でした。飲み代がほしくてアイデアプランコンテストに参加して、「しまなみプロデュース事業」の助成事業に選ばれて、じゃあこの20万円を使ってまちおこしをしようとなったのが、僕の最初の地域との関わりでした。超不純な動機から、事業を始めました。

最初のうちはまだ会社は興してなくて、島にはみかんとレモンがあるとか、タコが有名だといったリサーチという名の観光の発信をしていました。面白いものがあれば、地域のみんなと考えました。タコを使った案をつくったり、みかんを活用したみかんのお祭りをしようとか。大学生がよく考えるネタですね。地域の何かを使ってお祭りをしたり、商品化することを考えました。

瀬戸田みかん祭りに、ある事件が起きました。みかん祭りが意外に大成功しました。チラシを4000枚つくって配りました。普段閑散としている商店会に4000人が来ると、賑わっている感じがします。賑わっている商店街を見て、終了後の打ち上げの席で地元のおばあちゃんが「毎日が楽しいまちになった」と言うのです。最初は不純な動機でまちおこしに関わっていたのですが、その時、気づけばまちの人になっていると思いました。こうした面白いことや楽しいことをすることで、おばあちゃん達が継続してやってほしいと願っていることがわかります。じゃあ、継続して楽しいまちづくりをやろうとなった時に、商学部経営学科だったので、スイッチが入りました。継続するためにはお金が必要です。お金を得るには、「ビジネス」だと思いました。毎回助成金をもらう訳にはいきません。起業しようと思ったのは、お祭りに参加したときにスイッチが入ったことが始まりです。いきなり起業しようとか何か

しようと思ったのではなく、不純なところからまちおこしに入っていました。今は不純な気持ちではなく、地域のために仕事をしています。

起業に必要なことは、日本政策金融公庫をネットで検索してください。HPを見たらわかりますが、創業企画書であるとか、事業計画を書くフォーマットがダウンロードできるようになっています。アイデアは、あれがよいこれがよいといった空想で終わってしまいがちです。まずは、しっかりとプランに落とし込んで計画書を書いてみる。それをいろんな人に聞いてもらう。どうですかと尋ねる。すると、だんだんといろんな人の意見が入ってきて、ブラッシュアップされていきます。多くの人々が求めるような良いプランに仕上がっていきます。

僕も、実際にビジネスプランの企画書をつくりました。それをもとに、面白いビジネスプランに賞を出す金融機関主催の「広島ベンチャー育成基金」に応募して、プレゼンテーションをしました。大学生で初めて、賞をもらいました。50万円の賞でした。こうした場で発表するなど、公庫さんには高校生ビジネスプランコンテストがありますし、コンテストに出ていくことで、さらによいアイデアが生まれます。

ビジネスプランの甲子園のようなところがあります。地方予選で優勝すると、全国大会に行くという形式です。僕は全国大会では優勝できませんでしたが、全国大会では、ホリエモンとか、楽天の三木谷さんが審査員として、目の前でプレゼンテーションを見てくれるような大会でした。いろんな人に出会えるチャンスがあるコンテストで、いろんな人から意見をもらおうと、成長します。

インキュベーション施設で会社を立ち上げました。学生起業だったので、自宅でチョコチョコやっているというより、そうした施設で起業することで箔をつけたい気持ちがありました。学生、研究、ボランティアでしようと言われてたくありませんでした。ちゃんとお金をいただけるよう、事務所を構えました。

「デザイン志向」って聞いたことがありますか。簡単に言うと、僕が今話したことです。みなさんに伝えたいことです。とにかく自分が思ったことを企画したり、とりあえず試作品をつくってみたりする。作って試す。誰かに話して試す。試しに販売してみる。というのがプロトタイプの実験です。そうしたことを繰り返しながら形にして社会に出していきます。形にしないと、なかなか人には伝わりません。

みなさんはiPhoneを使っていますが、昔はiPhoneなんて想像もつかなかったと思います。形にしたから、みんなiPhoneがほしくなった。形にすると、ほしいと思う人が出てきます。形にしないとニーズは生まれません。ドンドン形にして提案をしていく。それを繰り返してほしいと思います。

最後にみなさんに伝えたいことです。今、世の中にはモノがあふれています。僕のおじいちゃんやおばあちゃんの時代には、モノがありませんでした。面白いモノが売れました。今を生きている若者には、モノはあります。選択肢もたくさんあります。そうなってくると、マーケティング的にはモノは売れません。何を売るかですが、モノガタリであれば売れます。目に見える物質的なモノに追われないようにしてください。形あるものにすべてをとらわれるのではなく、自分自身でモノガタリをつくってっていくプレイヤーになってほしいと思

います。

恋愛でも同じことが言えます。彼氏、彼女にモノを渡せば喜ぶと思いますか。たとえば、どうしてもよい彼氏ではなく好きな彼氏から、一緒に選んでプレゼントしてもらおうとか、それをもとにいろいろと探っていく彼氏とか。モノガタリには、背景が必要です。恋愛の上手な人は、マーケティングもうまいです。人生もうまく生きていけるように思います。目に見えるモノだけでなく、コトをつくる。モノガタリをつくれるような人になってほしいと思います。



(会場からの質問) 今までやってきたことで、失敗したことはありますか。

(講師回答) 決して成功ばかりではありません。7割は失敗しています。結構な失敗をやってきています。お金の面で大変な目にあったこともあります。とんでもない人にさらわれそうになったこともあります。法的な失敗はないです。3割の成功で、なんとかやってきたと思っています。

(会場からの質問) アイデアは、どのようなときに、どうしたら湧いてくるでしょう。

(講師回答)

アイデアは、努力だと思っています。センスのある人が面白いアイデアを出すのではなく、努力すればアイデアを出せると思っています。一生懸命いろんな情報を集めて、さらにそれを細分化してバラバラにして、分解した上でもう一度構成をしていくと、面白いアイデアになると思います。僕は天才肌ではないので、一生懸命に考えています。

(会場からの質問) 座右の銘が面白いと思いました。一般的には「棚から牡丹餅」ですが、「棚から牡丹餅も棚の下にいかないと受け取れない」となっているところを教えてください。

(講師回答)

基本は、運がいいことだと思っています。運をよくするように動かないと、運はよくなりません。とにかく、今まで運よく生かされてきました。今年で13年目になるのですが、運よく生きてくることができました。運をよくするためには、何らかのチャンスが与えられそうな場に出かけなければなりません。面白い情報を得るには、それが理解できるよう勉強しなければなりません。勉強するのもそうですし、面白い人に会いに行く、興味のある場に参加する、というのも棚の下に行くことです。世の中いろいろな巡りあわせがあると思いますが、運がよくなるように自分が動かなければならないと思っています。

最後に一言。自分の好きなことで飯を食っています。みなさんも自分の好きなことで飯が食えるよう、頑張ってください。よかったら、HPをご覧ください。